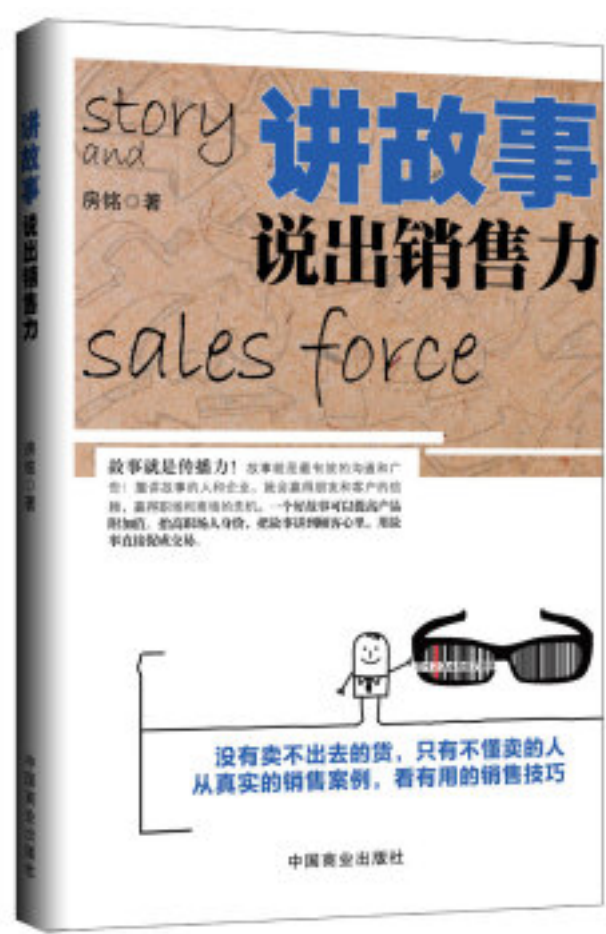


讲故事，说出销售力



[讲故事，说出销售力_下载链接1](#)

著者:房铭 著

[讲故事，说出销售力_下载链接1](#)

标签

评论

很有帮助的书，世间万象，一切皆由心起！而销售作为一项伟大的事业，是一门科学、也是一门艺术，更是一场心理战。正如销售行业流传的那句名言：“成功的推销员一定是一个伟大的心理学家。”

很好的，书，书本做工不错，值得谢谢

当销售人员面对不同的客户时，不论客户怎样说，销售人员必须要对自己所从事的职业有一个较为理性的认识，认识到自己工作的价值和意义，体会到为目标而努力奋斗的乐趣，从而全身心地投入到自己的工作中去。

还没开始看，应该还不错

本书从帮助业务员提高销售业绩的目的出发，精选了多个精辟生动、可读性强、寓意深刻的故事，着重从心态和技巧的角度，来启发广大业务员扬长避短，真正认识自我，发挥自己的最大潜能。

书的纸张质量还不错，字体清晰，很满意。

好书，好好学习，做最优秀的自己。

书写的很好！物流也很快！

对销售人员在销售过程中的不同阶段，消费者的不同心理，以及销售人员应该怎样去面对客户等方面都作了详细介绍，相信会对销售人员的工作有着很强的指导作用。

装订纸张都不错，京东打折力度大特别实惠

不会讲故事就不要做销售

读完以后非常受益，我觉得这本书不仅适合企事业单位的读者阅读，也适合即将走上工作岗位的准职场人士使用，还适合作为企事业单位的培训用书。

销售员要想了解客户的需求，就要钻进客户的心里，摸清他是怎么想的。这样，才能准确地知道他真正想要的是什么，他对产品的需求点是什么，他对产品有哪些地方不满意，为后面的推销做好铺垫。

不错的书，值得一看，因为销售就是一场心理学博弈战，如果想成功的卖出产品，必须读懂客户内心和了解客户需求才能立于不败之地。

销售就是一场心理博弈战，如果你想成功地卖出产品，必须读懂客户内心和了解客户需求才能立于不败之地。推荐做销售的朋友读一读！

我买过的销售书不算少了，放在床头有一高高一撻了，这本算是非常好的一部，事例真实，有整合有分析，非常适合销售人员阅读学习！

不仅适合企事业单位的读者阅读，也适合即将走上工作岗位的准职场人士使用，还适合作为企事业单位的培训用书。

书一般，故事和分析牵强附会，没多大联系，书中内容混乱

先是试读感觉不错，然后才买的，确实是销售人员需要的好书，已经作为我们公司的销售培训用书。

销售就是做细节，销售就是要搞定人，故事营销，用心理学灵修销售的最高境界!适合

销售工作的人学习下！

好快 每次上课前都在京东购买 学生们很喜欢

真正的畅销好书，一定是跨行业跨专业的，我不是搞销售的，也喜欢看，而且还能改变一些对销售观念。

还好，很好，满意

故事是编的，就看会不会编了，努力学习中！

买过不少的销售书，几乎都是老作品翻新的，没什么新意，唯独这本，特别新颖案例真实，相当的惊喜！

对于销售员而言，销售涉及准备、拜访、沟通、谈判等多方面因素，没有一处不需要精心设计。

这本书主要讲如何设计故事母题，如何进行故事传播，如何设计故事营销的赢利模式等。挺不错的

我们每个人都是推销员，不论我们从事哪种职业。最重要的是，我们首先必须将自己推销出去

有故事，通俗易懂

刚收到货，还没开始看……

物流快，服务好

发给培训学员的 他们很喜欢 最适合农民冬日里读书 都是些简短的小故事

销售高手往往都是心理学大师，打赢攻心战，我们才能拥有订单！值得好好看看！

所有关于营销的书籍我几乎都读遍了。最最喜欢的就是这本，主要是写实，不空洞！

还不错，一直信赖京东

帮朋友买的。纸质不是很好。不像正版

做销售的一定要看看，我家里有不少这类书，确实业务水平提高了不少，真的有帮助

书中用各个领域的生动案例讲述了通过故事营销树立品牌的成功案例，挺新颖的！

我们每个人每天都在销售，有许多人自己没有发觉得而已，人人可看的好书！

此书很给力，实用，我用，好，此书很给力，实用，我用，好

书写得很好，应用性非常强，理论也很透彻。第一次在这里买书，印象非常好！

看完收获非常多，之前没有想到一本书可以改变我这么多，还是要多读一读

一个成功的销售人员往往不是因为他聪明，而是因为他精通销售心理学！

用了一周的时间反复的读了几遍，我觉得在业界应该是最最好的，强烈推荐！

京东上面买到的书跟当当网的一样，选择京东我觉得京东的假货少一些

内容比较通俗易懂的，像我们这样的自学者学起来也不累，很不错。

书中详细讲解了如何让客户与我们轻松成效，非常可行，值得看

适合做生意的人！商场如战场，知道消费者的心理对你非常有用！

我是做个体销售的，经过咨询说很适合我就买了一本，确实不错

故事确实非常有感染力，而且将消费者带入境域，非常不错的方法！

书中的案例非常丰富，能从这些人身上学到许多，特别有帮助

这本书能帮助我们每一个人成为自己的最佳推销员，确实不错！

培训购买 大家很喜欢

写得非常详细，方法科学，适合企业各层次销售者阅读、使用。

它无疑是我读过的最伟大的书籍。它的好处太多了，不胜枚举。

营销必备的书， 了解客户需求才能制定出好的营销策略！

还没看，教科书一样的书，特别规范，内容精练，非常喜欢！

故事关系着一个品牌的成功，激动人心的品牌故事尤显珍贵

是我读过的最鼓舞士气、振奋人心、激励斗志的一本书。

现在的消费者太精明了，得多运用点新方法了，学学不错

不错的书，包装送货都不错

非常好用，落在操场就没了，真麻烦，再买一本！

还没看，教科书一样的书，内容相当的全面，太棒了！

包装很好，纸质很好，书的内容有启发意义，很好的一本书

内容对于销售人员来讲是相当不错的，好好阅读吧

看着特别精致，正版的，内容不枯燥，值得购买

很好 很有内涵的书 搞销售的不妨买来看下

每次看书都想找到一些在生活中发现不了的感觉

送货速度很快，京东的书籍非常放心，正版

包装很不错，看了前面的几页非常的不错 很好

很实用，买一本看看有许多提高，很满意

本书通俗易懂，内容翔实，我特别喜欢！

书不错，物流也很快，还是比较满意的。

对我学习销售有很大的帮助，很不错，很喜欢

不错，就是等太久了，快半个月才送来。

看得很过瘾，很有实战性，特别值！！

东西很好，快递给力，值得推荐

宝贝收到啦，今天下雨呢…辛苦快递小哥了

讲故事最有感染力，是个销售的好方法！

挺不错书，买给老公的，他很喜欢

非常好，一定好评 非常好，一定好评

里面的例子挺多，很有说服力，不错

不错，纸张高档，没什么缺点

内容丰富，价格实惠，值得购买

非常不错东西，性价比很高！

送人用的，自己没看，应该还行吧

很快，很及时，书的质量也好。

最实用、最高效的销售必杀技！

挺满意的，阅读后再做评价。

正版书籍，质量还是不错的。

方法新颖，很值得借鉴的书！

很好的书籍，充电的好选择

很喜欢这样的，不错哦……

好好好—好好好—好好好

这本书不错，物流也挺快。

翻着看了看，不错内容

很好的书，很值得一看。。

还没看呢，应该是正版的

好评，值得推荐！

书很好的，物流超级快

正在看，有些收获。

书没看呢，不错

还挺不错的啊

还不错，还不错还不错还不错还不错还不错还不错还不错

服务质量不错

好漂亮的书啊

！！！！！！！！！！ 满意

挺好的书！

很好的书，值得大家购买。

快递服务不错！ 京东方便

还没有读呢

快递给力

正在就看

包装好。

理论，像小学生500字作文

不错

这是看的最烂的一本书，作者拼了好多故事，然后对故事呼啦乱扯，分析不到位也就罢了，还要曲解故事本身，把好好的书名不容易的浪费了，可惜

好

dfgrtgfrewegnc

营销力是一个本土化的名词，是由我国的部分研究者在管理学、市场营销学的理论基础上，于20世纪90年代后期提出的全新理念。狭义的营销力是指企业营销力。关于企业营销力的研究还处于初步阶段，尚未形成成熟、系统的理论体系。企业营销力的内涵界定也是莫衷一是，主要包括：资源能力假说，认为企业营销力是一种资源能力；竞争能力假说认为企业营销力是一种市场竞争能力；策略能力假说认为企业营销力是一种策略运用能力；动力假说认为企业营销力是营销流在营销链上运行的动力系统，即营销力是推动营销流在企业营销链上运动的动力。学者们从不同的角度提出的见解对于认识企业营销力的本质都有一定的借鉴意义。
企业营销力内涵的界定是企业营销力概念模型的基础。企业营销力作为一个研究并旨在改善企业市场营销状况的术语，其内涵首先应该体现为企业通过统筹、利用内外资源满足目标市场消费者的需求以实现自身生存和持续发展的一种能力，即企业营销力是企业有效开展市场营销活动的的能力。所以企业营销力的力
是一个能力的概念，属于企业能力的范畴。这种能力必须保证企业市场营销活动开展的有效性，即对于企业市场营销目标的实现、对于企业的生存和发展有实质意义

[讲故事，说出销售力_下载链接1](#)

书评

[讲故事，说出销售力_下载链接1](#)